

CHRISTINE VIDAUD
ET EVELYNE RYS

BIEN MENER SA VIE PROFESSIONNELLE AU FÉMININ

**Trouver sa place et s'y épanouir
avec la Process Communication**

*Illustrations de Scarlatine
Préface de Jérôme Lefeuvre*

INTERÉDITIONS

Création graphique de la couverture : Hokus Pokus Créations

Le pictogramme qui figure ci-contre mérite une explication. Son objet est d'alerter le lecteur sur la menace que représente pour l'avenir de l'écrit, particulièrement dans le domaine de l'édition technique et universitaire, le développement massif du photocopillage.

Le Code de la propriété intellectuelle du 1^{er} juillet 1992 interdit en effet expressément la photocopie à usage collectif sans autorisation des ayants droit. Or, cette pratique s'est généralisée dans les établissements

d'enseignement supérieur, provoquant une baisse brutale des achats de livres et de revues, au point que la possibilité même pour

les auteurs de créer des œuvres nouvelles et de les faire éditer correctement est aujourd'hui menacée. Nous rappelons donc que toute reproduction, partielle ou totale, de la présente publication est interdite sans autorisation de l'auteur, de son éditeur ou du

Centre français d'exploitation du droit de copie (CFC, 20, rue des Grands-Augustins, 75006 Paris).



© InterEditions, 2019

InterEditions est une marque de Dunod Éditeur,
11 rue Paul Bert, 92240 Malakoff
www.dunod.com

ISBN 978-2-7296-1897-1

Le Code de la propriété intellectuelle n'autorisant, aux termes de l'article L. 122-5, 2° et 3° a), d'une part, que les « copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective » et, d'autre part, que les analyses et les courtes citations dans un but d'exemple et d'illustration, « toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle faite sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants droit ou ayants cause est illicite » (art. L. 122-4).

Cette représentation ou reproduction, par quelque procédé que ce soit, constituerait donc une contrefaçon sanctionnée par les articles L. 335-2 et suivants du Code de la propriété intellectuelle.

Sommaire

Préface	V
Introduction	1
<i>La Process Communication: un modèle pour comprendre comment je fonctionne</i>	
1. D'abord bien se connaître	3
<i>Partie 1: Ma place au travail</i>	
<i>Trouver, prendre et garder sa place</i>	
2. Trouver sa place	27
3. Prendre sa place	41
4. Garder sa place	75
<i>Partie 2: Mes relations avec mes collègues</i>	
<i>Vivre avec ses collègues au quotidien, faire face au sexisme ordinaire</i>	
5. Vivre avec ses collègues au quotidien	109
6. Faire face au sexisme	135

Partie 3: Le management et moi

Gérer votre relation avec votre manager, manager ses équipes

7. Gérer votre relation avec votre manager	159
8. Manager ses équipes.....	197

Partie 4: Me sentir bien au travail

*Équilibrer sa vie personnelle et professionnelle,
bien vivre son temps partiel, gérer son émotion*

9. Équilibrer sa vie professionnelle et sa vie personnelle.....	223
10. Bien vivre son temps partiel	245
11. Gérer ses émotions.....	259
Conclusion.....	273
Liste des situations professionnelles et de leurs réponses.....	275
<i>Plus de 36 façons de réussir et prendre votre carrière en main!</i>	
Bibliographie	281

Préface

Quelle belle aventure que cet ouvrage! Le monde occidental semble seulement se réveiller à l'évidence que le chemin de la parité est encore jalonné de pièges, de faux-semblants et de drames.

Faut-il pour autant se lamenter et attendre que la société change? Faut-il attendre que nous changions?

Le livre de Christine et Evelyne vient, sans attendre, relever les manches tout autant que le défi et propose des options multiples pour passer de l'attente à l'action.

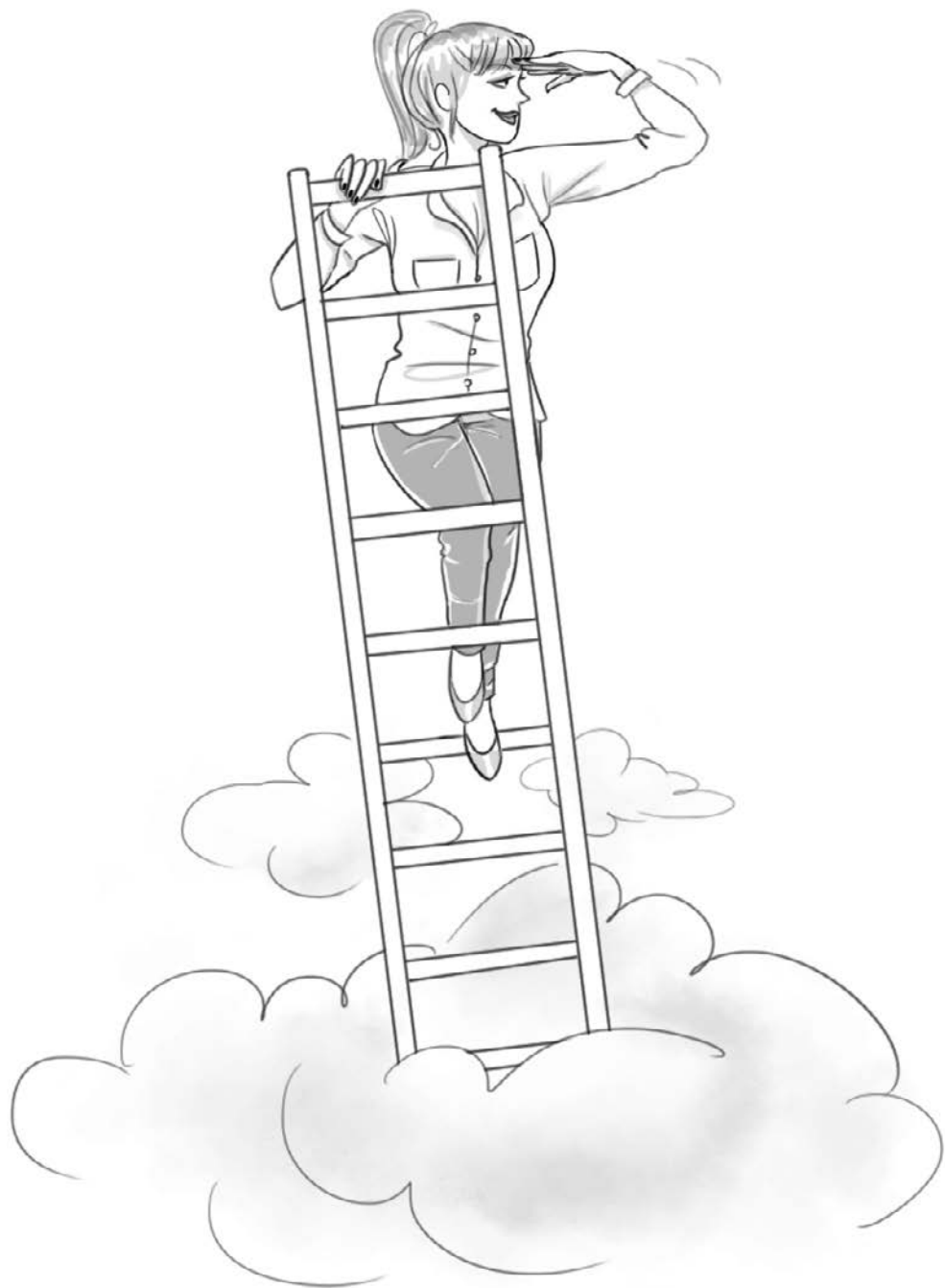
Elles ont été chercher tous les angles possibles de la vie professionnelle et des situations vécues par les femmes qui vont de l'irritant au pathétique pour les déminer. Leur approche est tout sauf revancharde. Ce qui en fait la force militante.

L'humour, la rigueur de leur approche et la profonde humanité de leur écriture font de ce livre un compagnon éclairé et avisé pour assainir les relations hommes/femmes au quotidien.

En lisant leur travail, je me suis rendu compte que les hommes pourraient à leur tour faire usage des conseils qu'elles prodiguent tout au long de ces pages, car après tout, ne sommes-nous pas tous égaux devant la nature humaine?

Bonne lecture!

Jérôme Lefeuve



Introduction

Elles ~~X~~ ne savaient pas que c'était impossible, alors *elles* ~~X~~ l'ont fait.
Mark Twain

Pas toujours facile d'être une femme dans un monde professionnel façonné par des hommes. À chacune d'inventer son style pour trouver son équilibre en fonction de sa personnalité.

Parce que la plupart des entreprises ont été construites par des hommes et pour des hommes, les femmes ont souvent du mal à trouver, à prendre ou à conserver la place qui leur convient dans l'entreprise.

Résultat, la part de féminisation de certains métiers ou de certains niveaux hiérarchiques stagne, au grand désespoir des visionnaires qui savent que l'équilibre hommes/femmes est une chance pour l'entreprise.

Au-delà des quotas et des programmes en faveur de la parité qui ont leur efficacité, il existe un autre levier, très prometteur mais peu actionné: donner aux femmes les clés de leur propre puissance. Ce guide s'adresse à toutes celles qui veulent prendre les choses en main et commencer tout de suite à améliorer leur vie professionnelle.

Au travers du prisme offert par le Process Communication Model®, vous apprendrez à vous servir de vos points forts dans les situations

* Process Communication Model® est un nom déposé.

professionnelles piégeantes que rencontrent souvent les femmes, afin de progresser dans votre carrière et/ou de trouver un meilleur équilibre de vie. Le Process Communication Model sera un allié précieux tout au long de ce livre pour vous aider à cerner, situation par situation, votre façon de les vivre et à trouver des conseils personnalisés pour vous en sortir au mieux.

Précision



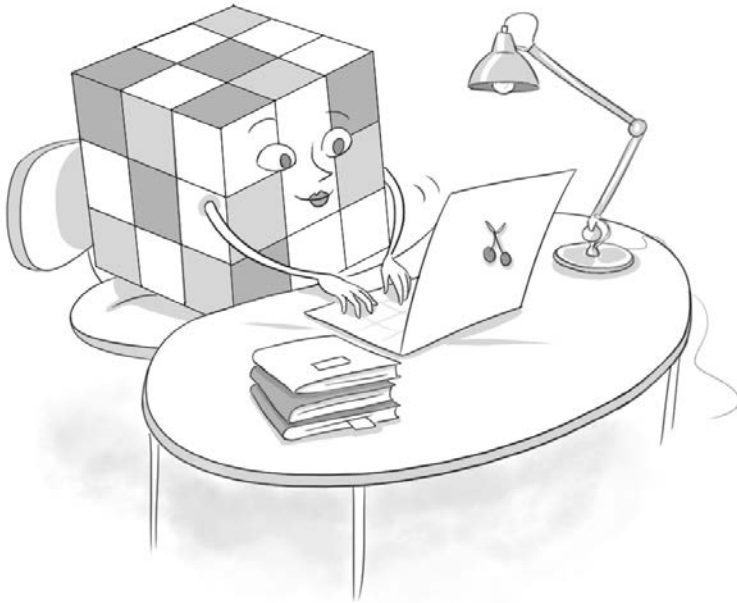
Vous pouvez bien sûr lire ce livre comme il vous convient mais nous vous proposons ici un mode d'emploi qui vous guidera dans son utilisation.

- ▶ 1. Lisez les principes fondamentaux du Process Communication Model et repérez le ou les types de personnalité qui sont les plus proches de vous.
- ▶ 2. Choisissez une situation qui vous a posé, vous pose ou pourrait vous poser problème parmi celles qui vous sont proposées. Pour vous faciliter la tâche, nous les avons toutes numérotées, vous pouvez donc facilement les repérer ; vous en trouverez aussi la liste en fin d'ouvrage.
- ▶ 3. Lisez en priorité les contenus proposés pour votre ou vos types de personnalité dominants afin d'avoir des recommandations sur mesure. Les contenus proposés pour les autres types peuvent vous aider à comprendre les réactions des personnes qui ne vous ressemblent pas.
- ▶ 4. Une synthèse dans un encadré vous permet d'en retenir les éléments essentiels.
- ▶ 5. La proposition « ce que je vais faire dans les 24 heures » vous incite à passer à l'action en faisant un premier pas.
- ▶ 6. La proposition « pour aller plus loin » vous offre d'autres pistes pour vous aider dans la situation évoquée.

1

D'abord bien se connaître

*La Process Communication : un modèle
pour comprendre comment je fonctionne*



Nous sommes toutes nées avec des qualités, des points forts que notre famille, nos amis, ou nos relations de travail nous reconnaissent : chaleureuse, organisée, adaptable, engagée, posée, créative... Et nous avons également des zones d'ombre dans notre communication et nos comportements qu'il nous faut reconnaître pour mieux les comprendre et les gérer.

Fortes de cette connaissance de nos différentes facettes et équipées du bagage adéquat pour nous gérer, nous pouvons alors mieux comprendre le mode de fonctionnement et la façon de communiquer de nos congénères pour gérer plus efficacement notre relation avec eux, y compris dans les situations de tension.

Toutes ces dimensions – connaissance de soi, gestion de soi, connaissance d'autrui et gestion de la relation – piliers de l'intelligence émotionnelle*, sont intégrées dans le Process Communication Model. Ce formidable outil de développement personnel et de communication interpersonnelle nous offre une grille précieuse de décryptage et de compréhension de nos comportements positifs et négatifs, comme de ceux de nos interlocuteurs.

Le Process Communication Model a été développé dans les années 1970 par Taibi Kahler, docteur en psychologie et analyste transactionnel américain. Il s'appuie sur deux principes fondamentaux :

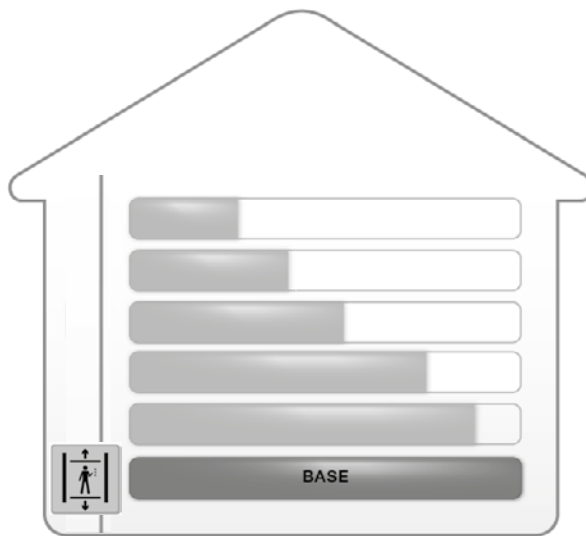
- Notre façon de dire les choses a autant et souvent plus d'importance que le fond de ce qui est dit. Vous êtes-vous déjà dit : « s'il (elle) l'avait dit sur un autre ton, je n'aurais pas réagi comme cela » ? Probablement. Le ton employé mais aussi d'autres éléments non verbaux tels que les expressions du visage, les gestes ou la posture corporelle peuvent venir « polluer » l'émission d'un message et la façon dont il est reçu. En Process Communication, il s'agit bien de packager la forme de sorte que notre message soit le plus « propre » et le plus impactant possible, sans pour autant trahir le fond de notre pensée.
- Chacun de nous développe, au cours de son histoire de vie, les caractéristiques de 6 types de personnalité : le type Empathique, le type Travaillomane, le type Rebelle, le type Persévérant, le type Rêveur

* Concept popularisé par Daniel Goleman.

et le type Promoteur. Il n'y a pas de type de personnalité meilleur qu'un autre. Chaque type est une corde à notre arc que nous pouvons solliciter à tout moment de la journée.

La collaboration de Taibi Kahler avec la NASA à la fin des années 1970 a permis de mettre au point un questionnaire, le PPI (*Personality Pattern Inventory*) ou IDP en français (Inventaire de Personnalité) qui, sur la base des déclarations du répondant, restitue sa structure de personnalité présumée sous la forme d'un immeuble de 6 étages: un type de personnalité par étage.

Le type de personnalité le plus développé correspond à la « Base » qui « héberge » nos qualités naturelles et ne nous demande aucun effort particulier; elle est notre façon de percevoir le monde et de communiquer de façon préférentielle. Les autres étages, quant à eux, peuvent être développés tout au long de notre vie et, pour y accéder au cours de notre journée, rien de plus simple: nous prenons notre ascenseur et naviguons joyeusement dans ces différents étages en fonction des besoins d'une conversation, d'une situation, d'une décision à prendre...



Prendre l'ascenseur pour atteindre l'étage qui nous permettra de communiquer au mieux avec notre interlocuteur

Nous allons maintenant découvrir les principales caractéristiques des 6 types de personnalité. Vous pourrez évaluer votre affinité avec les caractéristiques positives de chaque type et éventuellement avec ses caractéristiques négatives, que nous appelons Comportements Sous Stress, activées le plus souvent de façon inconsciente et heureusement réversibles avec les bonnes clés. Vous pourrez noter cette affinité sur une échelle de 0 (faible affinité) à 100 (forte affinité).

Cette évaluation, basée sur votre perception de vous-même à l'instant «t», pourra vous orienter dans les chapitres qui suivent: restez néanmoins vigilante, peut-être vous retrouverez-vous dans des types de personnalité qui vous paraîtraient lointains dans ce premier exercice.

Si vous avez déjà réalisé votre Inventaire de Personnalité, il vous sera facile de trouver les conseils qui vous correspondent. Et dans le cas contraire, pour chaque situation professionnelle évoquée, vous trouverez des indications détaillées pour repérer le ou les types de personnalité qui vous correspondent le mieux!

Précision

Nous «avons» en nous 6 types de personnalité mais nous ne «sommes» pas l'un ou l'autre type même si celui-ci est dominant. Préférez donc le verbe *avoir* au verbe *être* en disant par exemple: «j'ai une base Empathique» plutôt que «je suis Empathique», affirmation très réductrice et techniquement incorrecte puisque que vous avez à votre disposition les caractéristiques de 5 autres types de personnalité!



Type Empathique



Si vous avez une Base Empathique, vous filtrez d'abord le monde au travers de vos émotions et de vos ressentis. Par exemple, lors d'un premier contact avec une nouvelle personne, vous allez vous sentir bien en sa compagnie ou au contraire ne pas le «sentir», sans pouvoir d'ailleurs objectiver au premier abord cette sensation.

Selon Taibi Kahler, 30% de la population occidentale a une base Empathique: 75% de femmes et 25% d'hommes. Ce qui veut dire que, parmi les femmes, un peu plus de 40% ont une Base Empathique.

Communication

Lorsque vous parlez depuis votre étage Empathique, vous utilisez des mots propres aux émotions et aux ressentis tels que : se sentir, partager, donner, échanger, aimer, agréable, bienveillant, heureuse, triste, en colère, harmonie, joie, ambiance, relation, plaisir... Par exemple : « Je suis très heureux de faire partie de ce projet, je sens que nous allons réaliser de belles choses ensemble ».

Pour symboliser le type de personnalité Empathique, Taibi Kahler a choisi un smiley souriant de couleur orange avec un regard que l'on pourrait qualifier de bienveillant. Lorsque vous parlez depuis votre étage Empathique, le ton est généralement doux, le visage et les gestes et la posture accueillants.

Qualités et comportements positifs

Les qualités présentes à l'étage Empathique sont les suivantes : **chaleureuse, sensible, compatissante**. Avant de démarrer une réunion, il n'est pas rare que vous proposiez un café, un verre d'eau, que vous assuriez à la fois de votre confort et de celui de vos interlocuteurs. Vous pourriez également, si cette réunion a lieu un lundi, poser des questions sur le week-end des personnes que vous connaissez, ce qui est pour vous une marque sincère de sollicitude. Vous appréciez les rapports chaleureux et authentiques entre les gens : c'est pourquoi au bureau, vous vous intéressez aux personnes qui vous entourent non pas seulement comme des professionnels mais aussi et surtout comme des personnes. D'où votre appétit à poser des questions que certains pourraient juger personnelles. Vous cherchez à créer l'harmonie si chère à votre équilibre et à faire en sorte que les personnes autour de vous se sentent bien et s'entendent bien. Votre sensibilité – et non pas sensiblerie –, alimentée par cinq sens particulièrement affûtés, nourrit cette intuition qui capte l'intangible. Ainsi, vous pourriez sentir les bonnes vibrations dans une réunion tout autant que l'électricité dans l'air qui présage d'un clash possible.

Besoins et sources de motivation

Vous appréciez d'être reconnue en tant que personne, c'est-à-dire d'être reconnue pour qui vous êtes bien plus que pour ce que vous faites. Par exemple, vos batteries internes seraient grandement boostées si votre boss vous disait : « C'est très agréable de travailler avec toi ! J'ai beaucoup de chance de t'avoir dans mon équipe et suis ravi de cette année de collaboration ».

Une autre façon de charger vos batteries consiste à flatter vos sens en vous faisant du bien. Toucher : massages et papouilles en tout genre. Odeur : parfums, bougies parfumées, encens. Ouïe : belle musique, concerts. Vue : vêtements assortis, expositions, décoration, tableaux, photos... Goût : bonnes choses à manger et à boire.

Comportements sous stress

Sous stress léger, vous avez tendance à vouloir faire plaisir... à tout prix ! Si faire plaisir est en effet une composante très naturelle et appréciable de votre ADN, cela devient un comportement sous stress si c'est à votre détriment. Par exemple, dire « oui » lorsque vous pensez « non » ou introduire des mots réducteurs dans vos phrases tels que « poser une petite question », « faire peut-être une proposition si ça ne dérange personne »...

Sous stress intense, à force de vous concentrer sur le bien-être d'autrui, à éviter le conflit, à arrondir les angles, vous pourriez vous prendre les pieds dans le tapis en faisant des erreurs qui vous décrédibilisent. Puis dramatiser, culpabiliser, jusqu'à vous dévaloriser de façon excessive : « Ça c'est tout moi, j'aurais dû le savoir, si j'avais fait autrement..., je me sens tellement nulle... »

À vous!

Notez maintenant votre affinité avec le type de personnalité Empathique. Vous pouvez vous reconnaître seulement dans les caractéristiques positives ou vous reconnaître dans les caractéristiques positives et négatives.



Type Rebelle



Si vous avez une Base Rebelle, vous réagissez d'abord de façon spontanée au monde qui vous entoure. En mode « ping-pong », en mode « pop-corn », vos pensées, vos comportements et votre communication jaillissent en réponse à ce que vous percevez de l'extérieur et votre environnement verra tout de suite si vous aimez... ou pas. Si vous rencontrez pour la première fois quelqu'un qui a une cravate colorée, vous pourriez spontanément faire un compliment amusant sur ladite cravate.

Selon Taibi Kahler, 20% de la population occidentale a une base Rebelle: 60% de femmes et 40% d'hommes. Ce qui veut dire que parmi les femmes, un peu plus de 20% ont une Base Rebelle.

Communication

Lorsque vous parlez depuis votre étage Rebelle, vous utilisez des mots propres à la réaction spontanée, parfois familiers et ponctués d'onomatopées, tels que: adorer, détester, avoir envie, ne pas avoir envie, blaguer, rigoler, s'éclater, copain, pote, machin-truc-chose, chouette, génial, top, beurk, délirant... et une foultitude de mots inventés car le dictionnaire est décidément trop enfermant! Par exemple: «J'adore travailler avec toi: on va faire des trucs de fous sur ce projet en plus de bien se marrer!».

Pour symboliser le type de personnalité Rebelle, Taibi Kahler a choisi un smiley au visage souriant de couleur jaune, avec un regard que l'on pourrait qualifier de rieur. Lorsque vous parlez depuis votre étage Rebelle, le ton est généralement enjoué, le visage joyeux quand il y a de la joie et exprimant également toutes les autres émotions. Les gestes et la posture sont dynamiques et expressifs.

Qualités et comportements positifs

Les qualités présentes à l'étage Rebelle sont les suivantes: **spontanée, créative, ludique**. Lorsque les réunions vous semblent trop sérieuses, vous aimez faire un micro-break tout en détendant l'atmosphère avec votre outil préféré: l'humour. Il aura suffi d'un mot ou d'un slide pour que vous rebondissiez dessus avec une joie non feinte, avec ou sans complice! Vous avez le talent de rendre légers tous les sujets et maniez l'art de la dédramatisation avec brio. Pour vous, la vie est trop courte pour ne pas en profiter pleinement, en jouissant de l'instant présent. «*Carpe Diem*», «le sérieux sans se prendre au sérieux» pourraient être vos mantras! Attention, légèreté ne veut pas dire superficialité, même si certains autour de vous peuvent prendre cette joie de vivre pour de la nonchalance: vous pourrez leur répondre que le contraire de la légèreté n'est pas la profondeur ou le sérieux, mais la lourdeur! Vous bouillonnez d'idées et de désirs et votre créativité est sans limites pour peu qu'on ne vous enferme pas dans des process ou un cadre rigides: vous êtes d'ailleurs reconnue comme la reine des idées originales ou comme le MacGyver de service lorsqu'il s'agit de trouver des solutions hors des sentiers battus.

Besoins et sources de motivation

Vous avez besoin de contacts ludiques pour recharger vos batteries et combattre l'ennui. Être avec d'autres, faire une pause-café avec un ou une collègue sympa, vous amuser, rire, faire la fête, être complice avec quelques personnes avec qui vous partagez cette même vision légère et joyeuse de la vie. Si vous n'avez pas quelqu'un sous la main avec qui vous ressourcer, une vidéo YouTube qui vous fait bien rire pourra faire l'affaire ou l'envoi d'une photo improbable à un ami avec l'attente jubilatoire de lire ou d'entendre sa réaction.

Comportements sous stress

Sous stress léger, vous avez tendance à ramer : c'est bien simple, vous ne trouvez plus vos idées... Votre cerveau semble avoir déserté votre boîte crânienne. Pourtant vous faites énormément d'efforts pour que vos neurones reviennent... et pour vous rappeler de ce compte-rendu que vous deviez faire suite à la réunion d'hier ! Vous soufflez, vous ne comprenez plus rien, pffffff..., vous subissez, heureusement furtivement, une chute de QI vertigineuse.

Sous stress intense, vous blâmez votre interlocuteur. Vous êtes si joyeuse habituellement que, si votre humeur change, c'est forcément de la faute de quelqu'un. Et le premier qui passera dans votre collimateur sera responsable de tous vos maux et de votre frustration. Vous savez également user de la mauvaise foi pour irriter vos interlocuteurs au plus haut point de telle sorte qu'ils se mettent en colère : « Un coup tu veux le respect des délais, l'autre fois, c'est la qualité, faut savoir ce que tu veux ! ». Vous préférez d'ailleurs de loin la colère d'autrui à l'ennui ou l'indifférence, car la colère est finalement pour vous une forme de contact, certes peu ludique, mais néanmoins satisfaisante lorsque vous n'avez pas trouvé mieux.

À vous !

Notez maintenant votre affinité avec le type de personnalité Rebelle. Vous pouvez vous reconnaître seulement dans les caractéristiques positives ou vous reconnaître dans les caractéristiques positives et négatives.



Type Travaillomane



Si vous avez une Base Travaillomane, vous filtrez d'abord le monde au travers de votre pensée raisonnante. Par exemple, lors d'un premier contact avec une nouvelle personne, vous allez naturellement chercher à collecter des informations sur son activité professionnelle, son parcours, ses projets en cours et à parler des vôtres, de façon très factuelle.

Selon Taibi Kahler, 25 % de la population occidentale a une base Travaillomane : 75 % d'hommes et 25 % de femmes. Ce qui veut dire que, parmi les femmes, un peu plus de 10 % ont une base Travaillomane.

Communication

Lorsque vous parlez depuis votre étage Travaillomane, vous utilisez des mots propres aux faits et à la logique tels que : organiser, planifier, optimiser, analyser, structurer, processus, plan d'actions, objectif méthode, échéance, planning, concret, pragmatique, observable, logique, acté.... Par exemple : « En structurant le projet autour de deux chantiers dont nous prendrons la responsabilité et en nous organisant avec la gouvernance adéquate, nous serons en mesure de délivrer dans les temps ».

Pour symboliser le type de personnalité Travaillomane, Taibi Kahler a choisi un smiley de couleur bleue au visage neutre, comme peut l'être l'information ou la donnée brute. Attention, ce n'est pas un smiley qui fait la tête ! Lorsque vous parlez depuis votre étage Travaillomane, le ton, le visage et les gestes et la posture sont également neutres.

Qualités et comportements positifs

Les qualités présentes à l'étage Travaillomane sont les suivantes : **responsable, logique, organisée**. En réunion, vous posez fréquemment des questions pour comprendre le contexte et collecter les informations qui vous aideront à prendre la décision la plus logique, la plus efficace et la moins risquée. Vous appréciez les ordres du jour structurés avec un temps alloué pour chaque séquence et vous jouez assez naturellement le rôle de « *time keeper* » (chronométrateur). En effet, le temps est pour vous suffisamment précieux pour qu'il soit utilisé de façon

efficace et productive. Sinon, c'est du temps perdu et cette idée vous est insupportable. Votre vie, professionnelle ou personnelle, est donc organisée autour d'une ligne du temps qui, si elle peut se détendre pendant vos congés, existe toujours avec des repères temporels en général posés à l'avance. L'imprévu n'est pas de vos amis, et si vous vous en accommodez, il est important de reprendre le contrôle en replanifiant rapidement les choses afin d'avoir l'horizon dégagé sur votre ligne de temps. Vous vous organisez pour atteindre vos objectifs et utilisez efficacement vos principaux alliés pour cela : la « *to do list* » ou liste de tâches, le plan d'actions et le planning. Que ce soit sur le plan professionnel ou personnel, vous cherchez à vous développer en apprenant de nouvelles choses et en développant vos compétences et celles de ceux qui vous entourent.

Besoins et sources de motivation

Vous appréciez d'être reconnue pour la qualité de votre travail et la quantité des sujets traités. Par exemple, vous ressortiriez particulièrement énergisée d'un entretien au cours duquel votre responsable vous aurait dit : « Je suis très impressionné par le nombre de dossiers que tu parviens à traiter ! Et c'est toujours un excellent travail. D'ailleurs notre grand boss m'a confié que ta présentation en comité avait été particulièrement claire et impactante ! ».

Une autre façon de charger vos batteries consiste à avoir de la visibilité sur votre ligne de temps, soit de votre propre initiative en refaisant régulièrement vos listes de tâches de la journée ou de la semaine, soit par le biais de collègues, collaborateurs ou hiérarchie, qui vous donneraient des échéances ou des éléments de priorisation, vous permettant de structurer votre agenda à court/moyen et long terme.

Comportements sous stress

Sous stress léger, vous avez tendance à donner trop de détails dans votre communication. Pour assurer votre interlocuteur de votre compétence sur un sujet, vous pourriez le noyer sous des tonnes d'informations pas toujours utiles à sa compréhension. Vous avez également des difficultés à déléguer car vous faites souvent ce calcul très logique : j'aurai plus vite

fait et mieux fait de le faire moi-même plutôt que de l'expliquer pour un résultat probablement imparfait... voire médiocre.

Sous stress intense, vous attaquez votre interlocuteur verbalement ou non verbalement en montrant une colère froide. La compétence, la responsabilité étant essentielles pour vous, vous reprocherez à l'autre son manque d'intelligence. Verbalement, vous pourriez dire par exemple: «C'est quand même pas compliqué à comprendre! Tu le fais exprès ou quoi? Mais tu as retenu quoi de ta formation? Ça sert à quoi que je passe 2 heures à tout t'expliquer si tu ne prends pas de notes?!». Et si vous êtes de celles qui pensez cela de votre interlocuteur sans le verbaliser, vous pourriez montrer de forts signes d'agacement qui feront comprendre également à votre interlocuteur que vous le prenez pour une andouille décérébrée.

À vous!

Notez maintenant votre affinité avec le type de personnalité Travaillomane. Vous pouvez vous reconnaître seulement dans les caractéristiques positives ou vous reconnaître dans les caractéristiques positives et négatives.



Type Rêveur



Si vous avez une Base Rêveur, vous filtrez d'abord le monde au travers de votre imagination : vous voyez le monde depuis une salle de cinéma ouverte 24 h/24 h et 7 j/7, confortablement hébergée dans votre tête : sur l'écran de cette salle privatisée, vous pouvez vous voir faire des choses dans un futur proche ou lointain, et ce que vous y voyez est tellement réaliste que la frontière entre cette imagination en action et

la réalité n'est pas toujours très nette. Vous préférez que les initiatives proviennent de votre environnement, qu'il soit professionnel ou personnel et si vous rencontrez une personne pour la première fois, il vous sera plus facile de lui laisser faire le premier pas.

Selon Taibi Kahler, 10% de la population occidentale a une base Rêveur: 60% de femmes et 40% d'hommes. Ce qui veut dire que, parmi les femmes, environ 10% ont une base Rêveur.

Communication

Lorsque vous parlez depuis votre étage Rêveur, vous utilisez des mots propres à l'imagination et à la visualisation projective: imaginer, voir, visualiser, rêver, méditer, se projeter, mettre en perspective, prendre du recul, de la hauteur, horizon, image, calme, tranquillité, vision, idéal, éventuel, possible... ainsi que des métaphores imagées très parlantes et l'utilisation du conditionnel pour conjuguer des verbes ouvrant le champ des possibles. Par exemple: «J'imagine le projet et je visualise très bien notre livrable final. Je verrais bien deux chantiers et une gouvernance en étoile».

Pour symboliser le type de personnalité Rêveur, Taibi Kahler a choisi un smiley de couleur marron au visage neutre, car lorsque vous sollicitez votre imagination pour décrire votre vision, vous le faites en général de façon neutre.

Qualités et comportements positifs

Les qualités présentes à l'étage Rêveur sont les suivantes: **imaginative**, **calme**, **réfléchie**. Vous pourriez passer la majeure partie d'une réunion à ne rien dire ou ne rien faire, tout en étant 100% présente et attentive à ce qui se passe et se dit. Lorsque vous intervenez, vos paroles, en général économes, sont profondes et puissantes et apportent une grande valeur ajoutée à la discussion. Vous êtes visionnaire car vous savez vous projeter loin et vite: vous visualisez parfaitement cet avenir que vous venez d'imaginer, mais il est parfois frustrant pour vous de constater que vos interlocuteurs sont perdus ou perplexes vis-à-vis de votre proposition. Vous avez une vie intérieure extrêmement riche,

où de multiples idées germent sans autocensure : dans votre univers le champ des possibles est toujours ouvert et vous aimez prendre le temps de l'explorer tranquillement, régulièrement, prendre du recul et imaginer de nouvelles possibilités. De cette vie intérieure, peu de choses transparaissent à l'extérieur : vous exprimez en général vos émotions avec une intensité mesurée. D'où votre nature plutôt calme et équilibrée en toutes circonstances qui apaise certains et peut générer chez d'autres de l'incompréhension car ils peinent à vous cerner.

Besoins et sources de motivation

Vous vous ressourcez dans la solitude. La solitude peut être également appréciée des autres types de personnalité : par exemple, prendre un bon bain avec bougies et musique douce (type Empathique), remettre à plat les listes de tâches et l'agenda de la semaine (type Travaillomane), lire une BD dont l'humour correspond au vôtre et qui vous fait bien rire (type Rebelle), regarder un débat télévisé sur un sujet qui est important pour vous (type Persévérant), faire le plein de sensations fortes sur un circuit moto (type Promoteur). En revanche, la solitude du type Rêveur est bien différente : il s'agit d'une solitude où, de l'extérieur, nous pourrions dire que la personne concernée ne fait rien... ce qui est parfaitement inexact car, assise sur un canapé, le regard happé par l'horizon, vous êtes en plein voyage intérieur à naviguer dans votre champ des possibles et à pelleter des idées. Vous seriez par exemple particulièrement ressourcée par un passage de 10 minutes dans votre bureau entre deux réunions, porte fermée, « à ne rien faire » dans le calme. Ou bien à aller marcher dans le parc d'à côté, entre midi et deux. Pour vous, ces temps sont de véritables « boosteurs » d'énergie pour mieux revenir dans la relation et l'activité.

Comportements sous stress

Sous stress léger, vous avez tendance à vous retirer momentanément de la relation : quand la stimulation relationnelle est trop forte pour vous et que vous n'avez plus l'énergie de la gérer, vous vous absentez le temps de retrouver votre monde intérieur, bien plus confortable. Et si l'on vous interroge pour savoir ce que vous pensez de ce qui vient de se dire,

vous pourriez vous entendre dire « je ne sais pas, il ne me vient rien... ». Il peut également vous arriver de ne pas finir vos phrases : l'image sur votre écran intérieur continue à défiler mais votre bande-son s'arrête... au grand dam de vos interlocuteurs qui attendent la suite.

Sous stress intense, vous connaissez une version plus prononcée de ce retrait. Vu de l'extérieur, votre capacité de travail s'amenuise, vous vous dispersez dans de nombreuses tâches que vous commencez sans les finir et vous attendez passivement que la journée s'achève. À l'intérieur en revanche, c'est une toute autre histoire : vous êtes d'une lucidité extrême sur cette apathie et ces conséquences, mais vous n'avez plus l'énergie d'enrayer ce processus : alors vous culpabilisez et vous vous dévalorisez dans un dialogue interne que vous seule entendez. Car votre environnement ne verra de vous qu'un visage impassible bien loin du malaise qui vous habite silencieusement.

À vous!

Notez maintenant votre affinité avec le type de personnalité Rêveur. Vous pouvez vous reconnaître seulement dans les caractéristiques positives ou vous reconnaître dans les caractéristiques positives et négatives.



Type Persévérant



Si vous avez une Base Persévérant, vous filtrez d'abord le monde au travers de votre opinion et de vos convictions. Par exemple, si vous rencontrez une personne pour la première fois, vous allez probablement vous laisser un temps d'observation qui vous permettra de confirmer que cette personne correspond – ou non – à votre référentiel de valeurs.

Si c'est le cas, vous l'aborderez, en lui posant par exemple une question sur un sujet qui vous tient à cœur afin de partager vos avis.

Selon Taibi Kahler, 10% de la population occidentale a une base Persévérant : 75% d'hommes et 25% de femmes. Ce qui veut dire que, parmi les femmes, environ 5% ont une base Persévérant.

Communication

Lorsque vous parlez depuis votre étage Persévérant, vous utilisez des mots propres aux convictions et aux valeurs tels que : croire, être convaincue, être d'accord ou pas d'accord, devoir, falloir, engagement, valeurs, sens, respect, loyauté, confiance, exemplarité, essentiel, important, primordial..., ainsi que tout mot qui introduit une opinion : à mon avis, à mon sens, à mes yeux, selon moi... Par exemple : « Je crois qu'il est important de nous engager et qu'en fédérant nos efforts, nous parviendrons à donner davantage de sens à ce projet. »

Pour symboliser le type de personnalité Persévérant, Taibi Kahler a choisi un smiley de couleur violette au visage neutre car, lorsque vous partagez votre opinion, vous le faites en général sur des sujets importants pour vous, que vous êtes prête à défendre... avec un visage plutôt sérieux.

Qualités et comportements positifs

Les qualités présentes à l'étage Persévérant sont les suivantes : **observatrice, engagée, consciencieuse**. Dans votre univers professionnel, comme personnel, vous avez à cœur d'embarquer les gens avec vous sur des sujets auxquels vous croyez, bien qu'il vous faille souvent un temps d'observation avant d'accorder votre confiance. La confiance, comme le respect, la loyauté, sont pour vous des valeurs essentielles dont il faut prendre soin. Si des personnes venaient à trahir cette confiance, la rupture de la relation pourrait être définitive. Vous vous engagez à fond dans ce à quoi vous croyez, une cause plus grande que vous. Une bonne partie du sens de votre existence se situe dans la contribution que vous apportez à la mission que vous portez. Vous appréciez les débats en demandant leur avis à vos interlocuteurs, afin de faire bouger les lignes dans le sens de vos convictions tout en étant prête à faire évoluer votre

opinion. Vous décidez toujours en accord avec votre conscience, quitte à mettre au second plan chiffres et arguments factuels : vous préférez faire ce qui est juste plutôt que ce qui est logique. Toutes ces qualités vous permettent d'inspirer confiance et d'influencer positivement votre entourage dans le sens de vos convictions et de vos valeurs profondes.

Besoins et sources de motivation

Vous appréciez d'être reconnue pour votre engagement et votre contribution dans votre travail. Par exemple, vous seriez particulièrement sensible au feed-back de votre responsable s'il vous disait à l'occasion de votre réunion hebdomadaire : « Je tiens à vous remercier pour votre implication sur ce dossier. Je savais que je pouvais vous faire confiance et compter sur votre contribution sans failles. Merci ! »

Une autre façon de charger vos batteries consiste à être reconnue pour vos opinions, notamment en étant considérée par votre entourage comme une référente de qualité prodiguant de bons conseils. Vous sentiriez immédiatement votre batterie interne boostée si quelqu'un venait vous voir pour vous dire : « Ton avis est important pour moi. Serais-tu d'accord pour me dire ce que tu penses de tel dossier et quel serait selon toi le meilleur angle pour le traiter ? »

Comportements sous stress

Sous stress léger, vous avez tendance à vous focaliser sur ce qui ne va pas en regardant le verre à moitié vide plutôt qu'à moitié plein. Les coquilles orthographiques, les défauts de pagination, les non-conformités dans un compte-rendu ou un dossier seront rapidement repérés par votre œil de lynx et vous pourriez ainsi, en ne soulignant que les défauts, et en occultant tout le reste, démotiver votre interlocuteur. Vous pourriez également avoir tendance à mettre une légère pression sur les épaules de vos interlocuteurs en manifestant un niveau d'exigence élevé au travers d'expressions telles que : « tu ne crois pas que..., tu n'es pas sans savoir que, te souviens-tu quand même que... ».

Sous stress intense, vous attaquez votre interlocuteur sur ce qui est primordial pour vous en montrant une colère vertueuse de maîtresse